

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12846**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Commerce - Spécialité : Commercialisation des produits des filières vitivinicole et agrodistribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

Université Montesquieu (Pessac Gironde) Bordeaux IV

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Président de l'université de Bordeaux IV

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les commerciaux possédant cette certification exercent une mission de négociation commerciale à court terme, d'encadrement à moyen terme, dans une entreprise d'agrodistribution (coopération ou négoce d'agrofouritures, entreprises d'agroéquipement, sociétés de prestations d'agroservices...) ou vitivinicole (coopération et négoce vitivinicole, points de vente spécialisés, distribution moderne...), au niveau régional ou national, avec une approche internationale de leurs marchés amont et aval.

Ces collaborateurs commerciaux maîtrisent la négociation et des techniques commerciales, avec des appuis technologiques, mais aussi le fonctionnement global de l'entreprise avec prise en compte des contraintes internes et externes (organisation professionnelle des filières, environnements économique et politique...) et, dans un contexte d'internationalisation des marchés, l'animation d'une équipe de vente.

TRONC COMMUN

Savoirs fondamentaux, conformes à une formation supérieure de niveau II

Rechercher et traiter une information

Construire et rédiger un document

S'exprimer à l'oral devant un public restreint ou élargi

Utiliser des concepts quantitatifs pour formaliser et analyser des situations économiques et commerciales simples

Utiliser les chiffres de l'entreprise dans un cadre commercial

Consolider la pratique et acquérir la terminologie commerciale en langue anglaise

Utiliser les outils de base de la bureautique.

Appréhender les différents outils et logiciels de gestion commerciale

Utiliser Internet à des fins commerciales

Savoirs techniques et méthodologiques en lien avec une fonction commerciale

Acquérir les connaissances conceptuelles et techniques qui permettent d'assurer la réalisation des activités de vente active, dans le respect de la stratégie de l'entreprise

Savoir étudier un marché

Mettre un œuvre un plan d'actions commerciales cohérent

Appréhender les procédures comptables et financières en vue d'une utilisation dans la fonction commerciale.

Analyser bilan et compte de résultats

Maîtriser les méthodes de calculs commerciaux

OPTION 1 Filière Vitivinicole

Acquérir les savoirs économiques et juridiques fondamentaux nécessaires à une insertion réussie dans la filière vitivinicole

Acquérir les repères stratégiques

Connaître les zones de production, de consommation vitivinicoles

Maîtriser la notion de filière

Analyser les filières du secteur vitivinicole et les marchés nationaux (vins tranquilles et vins d'appellation, vins de table...)

Repérer les organisations professionnelles de la filière : histoire, nature, missions et objectifs

Analyser le cadre juridique qui régit la production, la transformation et la distribution des produits de la filière

Maîtriser les méthodes et outils de l'action commerciale spécifiques à la filière vitivinicole

Consolider la pratique et acquérir la terminologie « technico-commerciale » en langue anglaise

Acquérir le vocabulaire marketing spécifique à la filière considérée

Utiliser une méthode de résolution de problématique commerciale dans le secteur vitivinicole

Appréhender les volumes et la nature des produits

Connaître les acteurs et les contraintes techniques et économiques

Etre sensibilisé à l'achat

Acquérir une méthodologie générale d'approches des marchés étrangers

Utiliser les techniques commerciales et financières du Commerce international

Repérer les flux de produits avec les pays tiers

Acquérir un vocabulaire technique fiable et adapté au conseil clientèle

OPTION 2 Filière Agrodistribution

Acquérir les savoirs économiques et juridiques fondamentaux nécessaires à une insertion réussie dans la filière agrodistribution

Identifier la place de l'agriculture dans l'économie française et européenne
Comprendre le développement agricole et rural
Comprendre la politique agricole commune
Connaître les systèmes d'économie agricole (encadré, libéral) et leurs conséquences sociologiques
Connaître les spécificités de la réglementation agricole
Maîtriser la notion de filière
Analyser les filières de l'agrodistribution
Appréhender les bases du droit du travail au service d'une prise de décision de gestion.
Maîtriser le langage juridique de base en droit des affaires et en droit fiscal.
Connaître les spécificités juridiques fiscales et sociales du secteur agricole

Maîtriser les méthodes et outils de l'action commerciale spécifiques à la filière agrodistribution

Définir sa zone de prospection clientèle
Définir une typologie de la clientèle agricole
Organiser ses tournées en clientèle
Maîtriser un entretien de vente
Mener à bien une opération de recrutement de personnel.
Apprendre à animer et à gérer une équipe de vente.
Mettre en œuvre et animer la gestion d'un dépôt
Acquérir ou actualiser la maîtrise de méthodes de gestion et de logistique
Appréhender les réglementations sanitaires et environnementales applicables au secteur agricole.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Secteurs d'activités

Entreprises de la filière vitivinicole :
coopération et négoce vitivinicole,
points de vente spécialisés : cavistes...
distribution moderne
Entreprises d'agrodistribution :
coopération ou négoce d'agrofournitures : engrais, semences, produits antiparasitaires...
entreprises d'agroéquipement : machinisme agricole, machinisme viticole...
sociétés de prestations d'agroservices : financement, couverture des risques...

Types d'emplois accessibles

Chef de secteur
Animateur de réseau de vente
Responsable Commercial et Technique
Agent de relation clientèle
Responsable de secteur
Commercial zone export
Chargé d'affaires

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1406 : Management en force de vente
M1705 : Marketing
M1706 : Promotion des ventes
D1407 : Relation technico-commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

SEMESTRE 1 : 30 crédits

UE 1 Méthodes, Communication, Culture : 12 crédits

Techniques d'expression écrite et orale
Techniques Quantitatives de Gestion
Anglais Commercial
Bureautique Appliquée

UE 2 Fondamentaux de la fonction commerciale : 18 crédits

Négociation Commerciale
Méthodologie Marketing
Analyse et Gestion Financière

SEMESTRE 2 : 30 crédits

OPTION 1 - Filière vitivinicole

UE 2.1 Environnement économique et juridique de la filière vitivinicole : 7 crédits

Géo-économie vitivinicole

Marchés et filières vitivinicoles

Organisation professionnelle de la filière

Environnement juridique de la filière vitivinicole

UE2.2 : Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués à la filière vitivinicole : 8 crédits

Anglais technique et commercial appliqué

Marketing du secteur vitivinicole

Logistique et Distribution

Commerce International

Initiation à l'œnologie

UE2.3 Projet tuteuré : 6 crédits

Elaboration du compte-rendu et soutenance en équipe

UE2.4 Stage et mémoire professionnel : 9 crédits

Elaboration du mémoire et soutenance individuelle

OPTION 2 - Filière de l'agrodistribution

UE 2.1 Environnement économique et juridique de la filière agrodistribution : 7 crédits

Economie Agricole

Politiques Agricoles

Marchés et filières de l'agrodistribution

Environnement juridique agricole

UE 2.2 : Méthodes et outils de l'action commerciale appliqués à la filière agrodistribution : 8 crédits

Négociation clientèle agricole

Management des équipes de vente

Approvisionnement, Logistique et Gestion de dépôt

Réglementation sanitaire et environnementale

UE2.3 Projet tuteuré : 6 crédits

Elaboration du compte-rendu et soutenance en équipe

UE2.4 Stage et mémoire professionnel : 9 crédits

Elaboration du mémoire et soutenance individuelle

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Universitaires et Professionnels des filières concernées
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Universitaires et Professionnels des filières concernées
En contrat de professionnalisation	X	Universitaires et Professionnels des filières concernées
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2002	X	Jury de Validation de l'Université Montesquieu Bordeaux IV

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 17 novembre 1999 relatif à la licence professionnelle publié au JO du 24 novembre 1999 et au BO n°44 du 09 décembre 1999

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Création : Arrêté du 3 juillet 2009 relatif aux habilitations de l'Université Bordeaux 4 à délivrer les diplômes nationaux.

Renouvellement 2011-2015 : Arrêté du 17 mai 2011 relatif aux habilitations de l'Université Bordeaux 4 à délivrer les diplômes nationaux.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :****Pour plus d'informations****Statistiques :**

31 personnes formées sur les promotions 2009 et 2010 - 85 % d'insertion professionnelle dans les 3 mois qui suivent la fin de la formation. 95 % d'entre eux exercent une fonction commerciale au sein des filières concernées, les autres dans des secteurs périphériques.

Autres sources d'information :

Université Montesquieu Bordeaux IV

Lieu(x) de certification :

Université Montesquieu Bordeaux IV

Avenue Léon Duguit

33608 PESSAC Cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**Pôle Universitaire des Sciences de Gestion**

35, avenue Abadie

33000 BORDEAUX

Centre de Formation BEAUSEJOUR

33190 GIRONDE SUR DROPT

Historique de la certification :